

# KEMI-TORNION AMMATTIKORKEAKOULU

## Angel Films

Miten elokuva-alan yrityksen henkilökunta ja kalusto pysyvät  
kilpailukykyisinä?

Aki Huttunen

Kulttuurialan opinnäytetyö  
Viestinnän koulutusohjelma  
Medianomi (AMK)

TORNIO 2010

## TIIVISTELMÄ

Huttunen, Aki 2010. Angel Films. Miten elokuva-alan yrityksen henkilökunta ja kalusto pysyvät kilpailukykyisinä?

Opinnäytetyö. Kemi-Tornion ammattikorkeakoulu. Kulttuuriala. Viestinnän koulutusohjelma. Sivuja 37. Liitteet 1.

---

Opinnäytetyössäni käsittelen Suomen elokuva-alan yrityksen kilpailukykyyn ylläpitämistä ja kehittämistä. Tavoitteeni on tutkimuksellani selvittää ne pienet asiat, jotka muodostavat kokonaisuuden nimeltä kilpailukykyinen yritys. Pohdin työssäni myös asiakaspalvelun ja rahan tuomaa näkemyseroa kilpailukykyä puhuttaessa.

Käsittelen opinnäytetyössäni aluksi Angel Filmsin historiaa ja sitä, miten pienestä autotallivuokraamosta tuli Suomen suurin kalustovuokraamo. Kerron Suomen elokuva-alasta ja elokuva-alaan sisältyvistä elokuvatuotannon vaiheista. Lopuksi käyn läpi, mitkä seikat muodostavat kilpailukykyyn.

Opinnäytetyössäni kerron, kuinka pienillä asioilla on merkitystä suureen kokonaisuuteen. Elokuva-alan ammattilaiset kalustovuokraamon eri sektoreilta ovat kertoneet mielipiteitään, millainen vuokraamoyrityksen tulisi olla. Lähteinä käytän myös Internetistä löytyneitä artikkeleita sekä aiheeseen liittyvää kirjallisuutta.

Kilpailukykyistä yritystä perustettaessa täytyy panostaa muutamaa tärkeää yksityiskohtaan. Taloudelliset investoinnit ovat suuressa roolissa, mutta ihmiset, jotka tekevät työn ja ovat kontaktissa asiakkaiden kanssa, omaavat lähes yhtä suuren roolin kilpailukykyä rakennettaessa. Opinnäytetyöni oli minulle hyvä muistutus siitä, mitä vuokraamon tulee olla ja mihin vuokraamon tulee pyrkiä.

Asiasanat: kilpailukyky, elokuva-ala, kalustovuokraamo.

## ABSTRACT

Huttunen, Aki 2010. Angel films. How rental houses crew and equipment maintain competitiveness in the movie industry?

Bachelor's Thesis. Kemi-Tornio University of Applied Sciences. Business and Culture. Degree Programme of Media Arts. Pages 37. Appendix 1.

---

In my thesis, I explore how a Finnish film company can maintain its competitiveness and develop it. My goal is to explore the factors that constitute an entity referred to as a competitive business enterprise. I study in my work the importance of the differences between customer service and money for maintaining competitiveness.

To start with, I discuss Angel Films and its history of how this small garage rental business became the largest rental house in Finland. I also deal with the Finnish film industry and the steps involved in movie production. Finally, I go through the factors constituting the notion of competitiveness.

In my thesis I study how some factors regarded as minor factors contribute to maintaining competitiveness. Professionals representing different sectors of the Finnish film industry have provided me with their views concerning what rental houses should be like. As sources I also use articles found from the Internet and books on related issues.

When establishing a competitive company, one must focus on some key business aspects. Financial investments have a big role, but the people who work and have contact with customers have almost an equally important role in building a competitive business enterprise. My thesis is a good collection of aspects emphasizing what a rental house should be like and what a rental house should pursue.

Key words: competitiveness, movie industry, rental house

# SISÄLLYS

## TIIVISTELMÄ

1 JOHDANTO .....	5
2 ANGEL FILMS .....	7
2.1 Historia .....	7
2.2 Yleistä .....	8
2.3 Vuokraamo .....	8
2.4 Henkilökunta .....	10
2.5 Kalusto .....	11
3 SUOMEN ELOKUVA-ALA .....	14
3.1 Yleisesti .....	14
3.2 Elokuvatuotannot .....	15
4 KILPAILUKYKY .....	17
4.1 Mitä on kilpailukyky .....	17
4.2 Hinnoittelu .....	19
4.3 Alennukset .....	21
4.4 Asiakaspalvelu .....	22
4.5 Kaluston huolto .....	23
4.6 Henkilöstön koulutus .....	24
5 KETÄ ON HAASTATeltu JA MIKSI .....	25
6 MITEN ANGEL FILMS:N KILPAILUKYKYÄ PIDETÄÄN YLLÄ .....	26
6.1 Vuokraamon kilpailukyvyn ylläpitäminen .....	26
6.2 Kilpailukykyisen yrityksen piirteitä .....	26
6.2.1 Henkilökunnan ammattitaidon keskittyminen .....	27
6.2.2 Hinnoittelu .....	28
6.2.3 Kalusto .....	29
7 POHDINTA .....	30
LÄHDELUETTELO .....	33
LIITTEET 1-2 .....	35

## 1 JOHDANTO

Toiminnallinen opinnäytetyöni käsittelee elokuva-alan yrityksen kilpailukyvyn kehittämistä sekä kilpailukyvyn ylläpitämistä. Lähdin hahmottamaan Angel Films nimisen kalustovuokraamon kautta kilpailukykyyn vaikuttavia seikkoja. Tavoitteenani oli tuoda esille niitä seikkoja joilla vaikutetaan yrityksen kilpailukykyyn.

Kilpailukyky on yksinkertaiselta asialta kuulostava termi. Opinnäytetyöni alussa käsittelen tarkemmin Angel Films:n historiaa ja nykypäivää. Angel Filmsin kehittämiä toimintatapoja on otettu käyttöön toisessakin Suomalaisessa vuokraamossa, koska Angel Filmsin laatustandardit ovat hyvin korkealla. Tarkastelen muutaman esimerkin kautta sitä kuinka kilpailukykyisellä yrityksellä on tärkeää osata hoitaa pienimmätkin asiat oikein.

Kilpailukyky tarkoittaa montaa eri asiaa. Kaupallinen menestyminen on ehkä helpoiten esille nouseva tekijä, mutta esimerkiksi asiakaspalvelu on hyvin suuressa roolissa. Kilpailukyvyn kehittäminen voi tarkoittaa asiakkaalle näkymättömiin asioihin panostamista. Elinehto kalustovuokraamolle on, että kalusto on vuokrattavassa kunnossa. Kaluston huoltaminen on kalustovuokraamon arkipäivää. Elokuva-alalla on paljon korjaukseen erikoistuneita yrityksiä ja yksityishenkilöitä, mutta usein kalustoa joudutaan lähettämään ulkomaille huollettavaksi. Huollossa olevan kaluston huollattaminen voi olla vuokraamoille erittäin haasteellista. Vaikeaa se on silloin kun huoltoon joutuu tuote joka on suosittu vuokrauksen kohde. Asiakaspalvelun merkitystä ei myöskään saa unohtaa. Asiakaspalvelu jää aina asiakkaan mieleen, oli asiakaspalvelu hyvää tai huonoa.

Opinnäytetyössäni käyn läpi kilpailukyvyn määritteet ja sen miten eri tavoin käsitteen kilpailukyky voi ymmärtää. Kilpailukyvyn määrittelemiseen olen käyttänyt Internetistä ja kirjallisuudesta saamiani lähteitä. Tärkeimpinä lähteinä kuitenkin toimivat Angel Films:n työntekijöiden haastattelut. Heidän pitkä kokemuksensa suomalaisesta elokuva-alasta on antanut hyvän ja käytännönläheisen tavan tarkastella kilpailukyvyn merkitystä suuressa elokuva-alan kalustovuokraamossa.

Olen halunnut tehdä tämän opinnäytetyön koska olen itse työskennellyt Angel Films:llä ja saanut sieltä suuren määrän kokemusta elokuva-alan vuokraamon toiminnasta. Olen

nykyisessä työssäni käyttänyt paljon hyväkseni niitä käytännön asioita helpottavia rutiineja joita Angel Films:llä olen oppinut. On ollut mielenkiintoista tutkia termiä kilpailukyky, koska se pitää sisällään asiakkaalle näkymättömiä tekoja ja tapahtumia. On ollut mielenkiintoista oppia vuokraamotoiminnan perusteita kilpailukykyisessä yrityksessä. Nykyisessä työssäni minun pitää paljon miettiä niitä keinoja joilla saisin parannettua yrityksen kilpailukykyä. Angel Films:llä oppimani työtavat ovat olleet hyvin tärkeitä aloittaessani nykyisellä työpaikallani. Yritys oli juuri aloittanut vartenotettavan kameravuokrauksen kun menin töihin. Olen saanut olla alusta asti vaikuttamassa vuokraamon toimintatapoihin. Tämä on ollut hyvin haasteellista, mutta palkitsevaa työtä. Haastavaa siten, että kaikki on pitänyt aloittaa puhtaalta pöydältä. Palkintona on ollut kun on huomannut, että rutiinit ja toimintatavat ovat toimineet käytännössä. Olen myös saanut nähdä hyvin läheltä miten pieni yritys on kasvattanut kilpailukykyään. Kilpailukyvyn parantaminen on osa työnkuvaani. Kilpailukyvyn parantaminen koostuu useasta asiasta. Asiakaspalvelun tärkeyttä en voi kyllin korostaa. Asiakaspalvelu on taloudellisesti näkymätön asia, mutta juuri asiakaspalvelulla voidaan vaikuttaa asiakkaan mielikuvaan yrityksestä. Joudun pohtimaan hinnoitteluun, asiakaspalveluun sekä kalustoon liittyviä asioita päivittäin, ja juuri näitä asioita käyn läpi opinnäytetyössäni. (Vilkkä & Airaksinen 2003. Toiminnallinen opinnäytetyö. Tammi, Helsinki.)

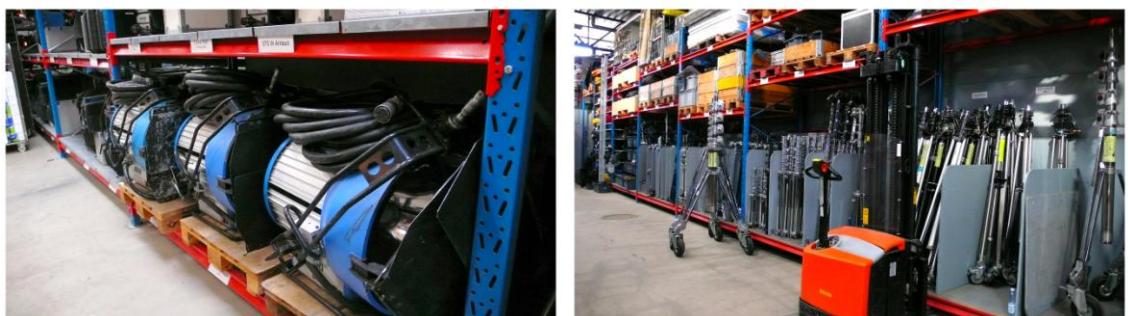
Uskon että opinnäytetyöstä on apua aloittelevalle yritykselle, joka pyrkii kehittämään omaa kilpailukykyään. Opinnäytetyöni tuloksia tulen käymään läpi oman työpaikkani toimitusjohtajan kanssa. Pohdinnassa tarkastelen olenko onnistunut määrittelemään termin kilpailukyky. Pohdin myös niitä tapoja joilla kilpailukykyä voidaan parantaa jo kilpailukykyisissä yrityksissä.

## 2 ANGEL FILMS

### 2.1 Historia

Angel Films on Henrik Paerschin perustama elokuva-alan vuokraamo. Yritys on perustettu vuonna 1992. Sitä ennen Paersch oli omistajana yrityksessä nimeltä Aku Cinerent. Cinerent toimi samalla tavoin kuin Angel Films, mutta siinä oli useampi omistaja. Paersch myi yrityksen toiselle omistajalle, ja perusti Angel Filmsin. Kaikki alkoi kaluston vuokraamisesta. Suomessa ei ollut esimerkiksi aggregaatteja ja kraanoja joita Paersch hankki Suomeen. Millään muulla yrityksellä ei ollut kyseistä kalustoa. Tämän jälkeen Paerschilla tuli tarve vuokrata kalustoa muille yrityksille, koska kalustosta aiheutuneet kulut olivat niin korkeat.

Angel Films perustettiin Meritullinkadulle Kruunuhakaan Helsinkiin. Paerschilla oli pieni toimisto jossa hän myös asui. Asunnon yhteydessä oli autotalli jossa oli vuokralla aggregaatti. Elokuva-alan työntekijöillä ei ollut kuorma-autokortteja 1990-luvun alussa. Paersch hankki sen takia pakettiauton, johon hän teetti korin. Autossa oli perhosovet, ja hyllystä sai tavarat suoraan kadulle. Valokalustovuokraus toiminta alkoi kun Paersch oli palkattu pitkään elokuvaan kuvaajaksi. Kyseinen elokuvatuotanto oli Renny Harlinin Jäätävä polte johon Paersch vuokrasi Hoffmanilta Göteborgista, nykyisin Litegrip, valot. Valokalusto jäi tuotannon jälkeen Suomeen ja Paersch vuokrasi valokalustoa Suomalaisiin tuotantoihin. Hmi-valot olivat siihen aikaan uusinta uutta Suomalaisessa elokuvassa. Vuokraamotoiminta oli saanut alkunsa (Paersch 2007).



Kuva 1. Valokalusto on tarkassa järjestyksessä. Nykypäivänä kalustoa on useamman tuotannon tarpeisiin.

## 2.2 Yleistä

Angel Films on Helsingin Herttoniemessä sijaitseva elokuva-alan kalustovuokraamo. Saman katon alta löytyvät niin valo- kuin gripkalusto. Angel Films vuokraa myös studiotiloja valo- ja griphenkilökuntaa sekä ajoneuvoja. Asiakkaina toimivat kaikki, jotka tarvitsevat valo- tai gripkalustoa. Pääsääntöisesti vuokraajina toimivat tuotantoyhtiöt. Kalustoa vuokrataan mm. pitkiin elokuviin, lyhytelokuviin, musiikkivideoihin, tv-tuotantoihin sekä mainoksiin. (Anttonen 2007)

## 2.3 Vuokraamo

Angel Films on kehittänyt oman laadunvalvontajärjestelmän, jonka tarkoituksena on saada asiakkaalle huollettu ja täysin toimiva kalusto. Ihannetilanne kaluston suhteen on kun asiakas palauttaa vuokraamansa kaluston, kalusto on täydellisessä kunnossa ja sen voi laittaa suoraan hyllyyn odottamaan seuraavaa asiakasta. Näin ei läheskään aina ole, vaan kalustoa joudutaan huoltamaan, korjaamaan ja kokonaan vaihtamaan uuteen. Vuokraamolla on rutiinit joita noudattamalla kaikki kalusto käydään läpi sen palaututtua kuvauksista.

Aluksi asiakas varaa kaluston. Monesti asiakkaana toimivat tuotantoyhtiöt, ja heidän edustajinaan toimivat tuotantoyhtiöiden palkkaamat valaisijat. Valaisijoilla on kalustolista, jonka he ovat kuvaajan kanssa käyneet läpi. Tämän kalustolistan valaisijat toimittavat vuokraamoon, ja siitä alkaa vuokraamon työ. Aluksi käydään läpi lista ja varataan valaisijan haluama kalusto. Voi tulla tilanteita joissa valaisijan haluama kalusto ei ole vapaana, ja silloin joudutaan miettimään valaisijan kanssa mitkä ovat vaihtoehdot. Vuokraamo pyrkii myymään aina ensimmäisenä oman kalustonsa ja yleensä kompromissi valaisijan kanssa löytyy. Esimerkiksi jos 2,5 kw lamppu ei ole vapaana, niin silloin valaisija saa 4 kw:n lampun 2,5 kw:n hinnalla.

Kaikkea kalustoa ei välttämättä vuokraamoilla kuitenkaan aina ole, ja silloin joudutaan alivuokraamaan kalustoa muualta. Alalla puhutaankin subrenttauksesta, ja se on osa vuokraamoiden arkipäivää. Subrenttauksessa kalustoa hankitaan toisista vuokraamoista tai jopa yksityishenkilöiltä. On myös tilanteita jolloin vuokraamo ostaa tietyn kaluston johonkin tiettyyn tuotantoon. Tuotannon loputtua kalusto tulee vuokraamon hyllylle



vuokrattavaksi. Aina ei kuitenkaan vuokraamo halua ostaa kalustoa. Jos vuokraamo tietää että juuri sille kyseiselle tuotteelle ei ole kysyntää muuna aikana, niin silloin vuokraamot vuokraavat tuotteen jostakin muualta.

Kun kalustolistat on lyöty lukkoon, vuokraamo lähettää tuottajille kustannuslaskelman. Yleensä tuottajilla on suhteellisen hyvä käsitys siitä mitä kalusto tulee heille maksamaan, mutta monesti tuottajat haluavat alennuksia. Alennuksia annetaan tuotantojen pituuden, asiakkaan vuokraamistiheyden ja tuotantoyhtiön mukaan. Esimerkiksi jos yritykset kuuluvat samaan konserniin, silloin asiakas saa kaluston yleensä halvemmalla kuin muut asiakkaat.

Kun tuottajat ja vuokraamo ovat päässet yhteisymmärrykseen kalustosta, kalusto kerätään valmiiksi ennen kuin valaisija tulee paikalle. Valaisijan saavuttua, hän katsoo kaluston tarkasti läpi ja sen jälkeen pakkaa sen. Valaisijat käyvät kaluston tarkasti läpi, tarkistaakseen että kyseessä on varmasti hänen tilaamansa kalusto. Sitten kalusto pakataan autoon ja siitä kalusto siirtyy itse tuotantoon.

Kun kalusto palautuu vuokraamon henkilökunta laskee kaluston. Kalusto käydään tarkasti läpi. Kalustosta tarkastetaan mm. ulkoinen kunto ja kokeillaan onko tullut mekaanisia vaurioita. Lamput myös käytetään päällä. Tämän tarkastuksen jälkeen tuote pääsee takaisin hyllyyn. Kun ongelmia ilmenee palautuneen kaluston kanssa, tuote pyritään korjaamaan mahdollisimman nopeasti. Vuokraamo myös arvioi, että onko kaluston rikkoutuminen johtunut tuotteen väärinkäytöstä vai onko tuote, ilman tarkempaa syytä, hajonnut. Jos tuote on mennyt rikki, väärinkäytön johdosta, asiakasta laskutetaan korjauskuluista, sekä mahdollisesti siitä, että tuotetta ei voida vuokrata ulos korjauksen kestävässä aikana. Jos todetaan että vika ei ole käyttäjästä johtuva, niin silloin vuokraamo ei laskuta korjauksesta ketään.

On normaalia että kalustoa menee rikki tuotannon aikana. Voi olla myös tilanteita, että kalusto joka on mennyt rikki, on elintärkeä tuotannon onnistumiselle. Silloin kalusto pyritään vaihtamaan toimivaan, tai jos ei ole korvaavaa kalustoa, niin silloin pyritään korjaamaan kalusto kuvauspaikalla.

## 2.4 Henkilökunta

Angel Filmsin vakituiseen henkilökuntaan kuuluu yhdeksän henkilöä. Vuokraamon puolella on vakituisesti kaksi henkilöä. Angel Films:ltä voi vuokrata kaluston ohella myös henkilökuntaa tuotantoihin. Angel Films:llä on yksi valaisija ja kolme grippiä ja jos he eivät ole tuotannoissa mukana he työskentelevät vuokraamossa.

Angel Films:n toimitusjohtajana vuoteen 2009 saakka toimi elokuvaaja Henrik Paersch. Valaisija Ville Penttilä on toiminut siitä lähtien Angel Filmsin toimitusjohtajana. Henrik Paersch toimii nykyisin Angel Filmsin konsulttina. Talouspäällikkönä ja studiovastaavana toimii Susanne Ramberg. Vuokraamoesimies Petri Anttonen ja vuokrauksessa työskentelevä Janne Häkkinen pyörittävät vuokraamon arkea. Karri Takala ja Marko Mantere ovat grippejä ja Aki Karppinen on valaisija. Marko Suhonen on auto- ja aggregaattivastaava ja Bernd Woelke toimii yksityisyrittäjänä BW-Filmtech Oy nimellä Angel Filmsin tiloissa.



Kuva 2. Bernd Woelke huoltaa kalustoa Angel Films:n tiloissa.

Angel Films vuokraa asiakkaille kaluston ohella myös ajoneuvoja. Vuokralla on pakettiautoja, kuorma-autoja sekä valorekka. Valorekka on Electric Light Companyn aiemmin omistuksessa ollut valoauto, joka on nyt siirtynyt Angel Filmsin omistukseen. Rekan perävaunussa on lähes valmis valokalusto. Valokalusto on kiinteästi autossa valmiina, eikä sitä koskaan erikseen pureta autosta pois. Tästä autosta saatava hyöty on

se, että valaisijalla on käytössään laaja kalusto josta hän voi tarpeen tullen ottaa sellaistaakin kalustoa jota asiakas ei ole tuotantoon tilannut. Tuotannon jälkeen valaisija ilmoittaa Angel Films:lle mitä kalustoa hän on käyttänyt. Angel Films laskuttaa asiakasta suoraan kaluston käytön mukaan. Rekassa on myös oma sähkögeneraattori, jolla kuvauspaikalle saadaan sähköt. Angel Films myös vuokraa valokuorma-autoja, jotka toimivat kuten edellä mainittu rekka. Tietyillä valasijoilla on ”omat” nimikoidut valokuorma-autot, jotka heillä on aina mukanaan tuotannoissa.



Kuva 3. Angel Filmsin valorekka. Valorekka oli aikaisemmin Electric Light Companyn omistuksessa, mutta auto myytiin Angel Films:lle kun Electric Light Company lopetti toimintansa.

## 2.5 Kalusto

”Aina ei tarvitse olla uutta, kunhan se toimii” (Woelke 2007).

Angel Films on vakavarainen elokuva-alan vuokraamo, jolla on laaja asiakasverkosto. Angel on tunnettu hyvin laadusta, joka perustuu hyvään palveluun ja aina kunnossa olevaan kalustoon. Angel Filmsin laatujärjestelmä on hioutunut vuosien aikana vuokraamon työntekijöiden toimesta. Laatujärjestelmän tarkoituksena on poistaa kalustokierrosta ne tuotteet, jotka ovat viallisia tai ovat muuten epäkelvoja erilaisiin tuotantoihin. Angel Filmsin vahvuuksiin kuuluu myös henkilökunnan työskenteleminen

tuotannoissa. Iso osa henkilökuntaa toimii kentällä työtehtävissä, missä he pystyvät tarkkailemaan kaluston toimivuutta tositilanteessa. Kentältä tulevat usein ne ajatukset joilla voidaan parantaa kaluston toimivuutta. Valaisijat ja gripit ovat juuri oikeita henkilöitä kommentoimaan sitä mitä valo- tai gripkalustoa vuokraamon hyllyllä tulee olla vuokrattavana.

Kaluston huolto tuo asiakkaalle varmuuden työn tekemiseen. On yleistä, että kalustoa menee rikki, sillä ovathan ne ammattilaisten työkaluja. Kaluston saaminen nopeasti kuntoon on yhtä tärkeää asia kuin itse tuotteen vuokraaminen. Jos hyllyt ovat täynnä ainoastaan rikki olevilla tuotteilla, yrityksen tuottavuus ja maine kärsii. Angel Films:llä työskentelevä Bernd Woelke. Woelkella on lähes kolmenkymmenen vuoden kokemus elektroniikasta. Hänen työpanoksensa Angel Films:llä on myös suuri osa sitä imagoa jonka Angel Films on itsestään rakentanut.

Angel Filmsin toiminta perustuu myös paljon siihen, että kalustohankinnoissa pyritään panostamaan laatuun. Halpaa hintaa tarjoavia laitevalmistajia on todella paljon, mutta niiden ongelmana on usein heikompi laatu. Siksi onkin pitkänäköisesti järkevää panostaa laatuun, ja sitä kautta tulevaisuuteen. Tuotteen ei tarvitse olla kuin muutaman kerran huoltopöydällä ruuhka-aikaan niin silloin halvemmasta kalustosta tulee kalliimpaa. On selvää että suuria investointeja tekevät yritykset tekevät virhearviointeja hankinnoissaan. Esimerkiksi Angel Films on huoltanut tuotteet ja laittanut tuotteet takaisin markkinoille, jolloin yritys on minimoinut oman rahallisen tappionsa huonon kaluston hankkimisen takia.

Tavoitteena Angel Films:llä on olla Suomen paras vuokraamo (Anttonen 2007). Paras on kuitenkin hieman epämääräinen käsite. Paras voi tarkoittaa toimitusjohtajalle aivan jotain muuta, kuin esimerkiksi asiakkaalle tai vuokraamotyöntekijälle. Taloudellinen menestys mielletään helposti tarkoittamaan parasta yritystä, mutta aina asia ei kuitenkaan ole niin. Millä tahansa uudella vasta-alkaneella yrityksellä on kovat paineet saada itsensä esille. Usein uudet yritykset joutuvat tekemään suuria sijoituksia toimitiloihin, henkilöstöön ja kalustoon. Siksi on hyvin tavallista että tuore yritys ei taloudellisesti tuota voittoa. Se ei tarkoita sitä etteikö yritys voisi olla oman alansa paras. Paras voi myös tarkoittaa sitä, että asiakas tulee kerta toisensa jälkeen yritykseen takaisin asiakkaaksi. Asiakkaat pyörittävät kaikkia yrityksiä. Ilman asiakkaita ei olisi mitään. Asiakassuhteiden luominen ja ylläpitäminen onkin suuri haaste mille tahansa

yriykselle. Suhteiden luomiseen voidaan vaikuttaa tarjoamalla asiakkaalle henkilökohtaisia etuja palveluissa, tuotteissa tai hinnoissa. Elokuva-alalla, niin kuin muuallakin, kilpailutetaan kalustojen vuokrahintoja. Raha ratkaisee hyvin monesti sen, mihin vuokraamoon tuotantoyhtiöt tarjoavat rahansa. Hinnan määrittäminen voi olla vaikea prosessi. Kaluston laatu määrittelee myös paljon sen hintaa. Jos esimerkiksi kalusto on tuotannon aikana usein rikki ja se voi tarkoittaa, että tuotannon aikataulut venyvät ja se maksaa tuotantoyhtiölle hyvin paljon. Jos taas kaluston hankkii sellaisesta paikasta, jossa tiedetään että kalusto on hyvässä kunnossa, niin silloin laadukkaampaa kalustoa vuokraava vuokraamo voi saada tuotannon itselleen.

### 3 SUOMEN ELOKUVA-ALA

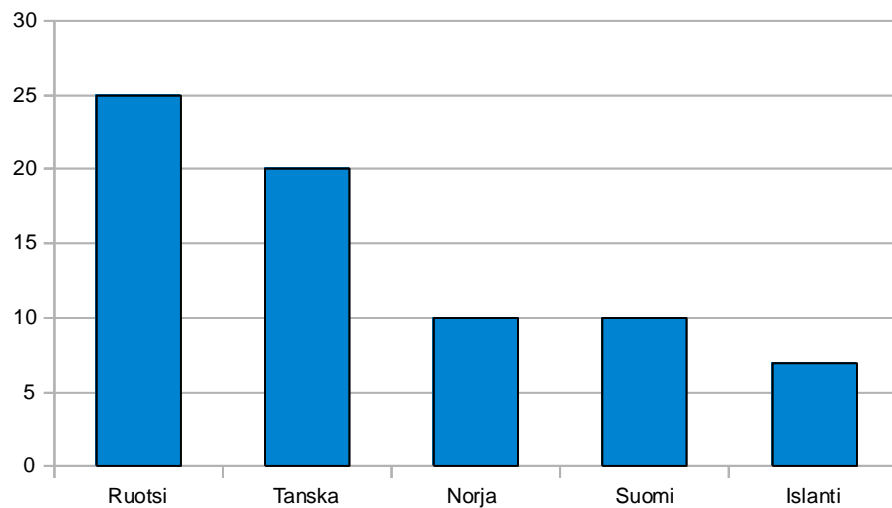
#### 3.1 Yleisesti

Elokuva-ala määritteenä sisältää erilaisia tuotantoja. Elokuva-ala määritteen alle voidaan laskea elokuvatuotannot, dokumenttielokuvat, tv-mainokset, musiikkivideot sekä yritysvideot. Suomen elokuva-ala on, ei niinkään pieni, vaan pienen piirin sisällä toimiva installaatio. Näyttelijöitä, ohjaajia, tuottajia sekä kalustofirmoja on suhteellisen vähän. Tämä tarkoittaa vuokraamoille sitä, että kalustovuokraamoiden hintatasot ovat olleet suhteellisen korkeita tähän päivään asti. Kamerapuolella on ollut vain kaksi yritystä jotka ovat pääkaupunkiseudulla tarjonneet kameroita vuokralle. Sama on ollut valokalustovuokraamoiden kohdalla. Muutama vuosi sitten alalle tuli kolmas vuokraamo nimeltä Valofirma, joka pakotti jo olemassa olevilta yrityksiltä hinnan muutoksia. Kameravuokraamoiden kauppa käytiin 2009 vuoteen asti P. Mutasen elokuvakonepajan ja Filmfotograferna AB:n välillä. Devil Rentals aloitti toimintansa loppuvuodesta 2009. Samana vuonna Filmfotograferna AB luopui kameravuokraamo toiminnasta. Perustotuus on se, että kun suomen elokuva-alalle on tullut uusi vuokraamo, niin silloin muiden on täytynyt reagoida siihen hintatasojen muutoksella tai muilla palveluilla. Valofirma on esimerkiksi alkanut tarjoamaan samaan hintaan kaluston mukana henkilöstöä, joka käyttää heiltä tulevaa valokalustoa.

Suomessa tehdään pitkiä elokuvia noin 10 kappaletta vuodessa. Edes Suomen suurimmat elokuvat eivät pärjää budjeteissa Ruotsalaiselle elokuvalla, puhumattakaan Amerikkalaisista elokuvista. Ruotsalainen Arn – Temppeliritari, on pohjoismaiden kallein elokuva 25 miljoonan euron budjetillaan (Imdb 2010). Amerikkalaisen elokuvan kalleinta kärkeä pitää James Cameronin ohjaama Avatar, jonka budjetiksi on arvioitu 237 miljoona yhdysvaltain dollaria (Imdb 2010). Suomen kallein elokuvatuotanto, joka on ollut esituotantovaiheessa, on Renny Harlinin ohjaama Mannerheim. Mannerheim elokuvan kuvaukset kuitenkin keskeytyivät ennen kuin kuvaukset pääsivät edes alkamaan. Elokuvan budjetiksi oli arvioitu 12,7 miljoona euroa (Imdb 2010). Elokuvalle osoitettu julkinen tuki on suomessa tuntuvasti pienempi kuin muissa pohjoismaissa. (Suomen elokuväsäätiö 2006)

Suomen elokuva-alalla on pieni merkitys kansantaloudelle. Vuonna 2005 elokuva-alan

osuus kansantaloudesta oli 0,06 prosenttia (Alanen 2008, 15). Muissa



Kaavio 1. Suomessa elokuvia tuotetaan vähän elokuvia verrattuna muihin pohjoismaihin. Esimerkiksi Tanskassa elokuvia tuotetaan kaksi kertaa enemmän kuin Suomessa.

pohjoismaissa tuotetaan elokuvia enemmän kuin Suomessa. Ruotsissa tuotetaan keskimäärin 25 elokuvaa, Tanskassa 20, Norjassa 10 ja Islannissa 5-7 elokuvaa. Katsojaluvuilla ei kuitenkaan voida täysin selittää sitä, että miksi Suomessa tuotetaan vähän elokuvia. Esimerkiksi Tanskan väkiluku on vain hieman Suomea suurempi, mutta silti Tanskassa tuotetaan pitkiä elokuvia kaksi kertaa enemmän kuin Suomessa. Tanskalaisen elokuvan keskimääräinen tuotantobudjetti onkin 2,8 miljoonaa euroa kun taas Suomessa luku on 1,2 miljoonaa euroa. Suomalaisten elokuvan arvostus ei ole Suomessa kovinkaan suurta. Elokuvaa taiteenlajina ei tunnusteta samalla tavalla kuin esimerkiksi kirjallisuuden, musiikin tai urheilun. (Alanen 2008, 38-43).

### 3.2 Elokvatuotannot

Elokuva tuotanto pitää sisällään useita vaiheita ennen kuin se päättyy katsojalle. Vaiheita ovat kehittely, esituotanto, kuvaukset, jälkituotanto sekä jakelu.

Käsikirjoituksen laatiminen sekä rahoituksen hankkiminen kuuluvat kehittelyvaiheeseen. Kehittelyvaiheessa käsikirjoittaja työöstää käsikirjoitusta ja samalla tuottaja pyrkii saamaan käsikirjoitukselle rahoituksen.

Esituotantovaiheessa ruvetaan haalimaan kasaan tuotannon teknistä ja taiteellista työryhmää sekä kuvauspaikkoja. Tuottajan tehtävänä on myös laatia budjetti tuotannolle. Myös teknisen kaluston hankkiminen kuuluu esituotantovaiheeseen. Esituotanto on itse kuvauksien onnistumisen kannalta hyvin tärkeä vaihe. Esituotannon aikana pyritään ratkaisemaan mahdollisimman paljon niitä käytännön ongelmia joita kuvauksissa voi tulla vastaan.

Kuvaukset ovat elokuvatuotannon kallein ja tärkein vaihe. Kuvauksissa tekninen ja taiteellinen ryhmä tekevät yhteistyötä ja tallentavat sen. Jälkituotantovaihe alkaa monesti jo kuvauksien ollessa käynnissä. Päivän kuvatut materiaalit menevät siirtoon, joko laboratorioon tai jälkityöfirmaan. Nykypäivän digitaalisuus on tuonut tullessaan sen, että kuvattu materiaali voidaan kopioida kameran kiintolevyiltä tai muistikorteilta jo kuvauspaikalla ja siitä voidaan alkaa heti työstämään työryhmälle päivittäiset työkopiot materiaalit. Jälkituotantofirmat toimivat myös jo kuvauksien ollessa käynnissä. On yleistä että asiakas toimittaa kuvatun materiaalin jälkituotantoyritykseen, jossa kuva- ja äänimateriaalin synkronointi alkaa. Kun kyseessä on pitkä tuotanto, on yleistä, että leikkaaja alkaa työstämään kuvattua materiaalia, vaikka kuvaukset eivät ole vielä päättäneet. Tällainen tilanne on yleistä mainosten kohdalla. Mainoksen on oltava mahdollisimman tuore ja ajankohtainen ja sen työstäminen on aloitettava mahdollisimman nopeasti. Jälkituotanto vaiheessa kuvattu materiaali leikataan ja siihen lisätään musiikki ja äänitehosteet. Värimääritys myös kuuluu jälkityöprosessiin. Värimäärityksen jälkeen työ masteroidaan haluttuun formaattiin.

Viimeisessä vaiheessa, jakelussa, katsojalle tarjotaan mielenkiintoa herättäviä mainoksia ja tiedotuksia. Elokuvan ensi-illan jälkeen pyritään pyörittämään trailereita elokuvasta, jotta ihmiset muistaisivat elokuvan mahdollisimman hyvin ja menisivät katsomaan sitä. Lehdissä myös pyritään julkaisemaan mainoksia joihin laitetaan kriitikoiden antamia positiivisia palautteita ja tähtiä kyseisestä elokuvasta. On myös yleistä että mainosta aletaan käyttää jo aikaisessa vaiheessa tuotantoa. Elokuvan kuvauksiin voidaan kutsua lehdistöä tutustumaan käynnissä olemaan tuotantoon, ja näin olleen voidaan nostattaa mielenkiintoa katsojien keskuudessa.



## 4 KILPAILUKYKY

### 4.1 Mitä on kilpailukyky

Liiketaloustieteen perusasioita on, että kilpailukyky muodostuu kustannustehokkuudesta ja tuottavuudesta, laadusta ja asiakastyytyväisyydestä, kyvystä tuottaa jatkuvasti uutta ja uusiutua eli innovaatiokyvystä, kyvystä solmia strategisesti onnistuneita kumppanuuksia ja rakentaa toimivia verkostoja sekä kyvystä houkutella ja rekrytoida hyviä osaajia ja pitää heidät. (Työterveyslaitos 2010)

Kilpailukyky näkyy käytännössä niin, että asiakas valitsee juuri sinun yrityksesi. Yrityksen kilpailukyky voi perustua kilpailijoiden huonouteen, oman tarjonnan laatuun, hintaan tai sijaintiin. Yrityksen erikoisosaaminen vaikuttaa myös positiivisesti kilpailukykyyn. (Pihkala 2010)

Suomi on maailman kuudenneksi kilpailukykyisin maa. Tarkemmin sanottuna, Suomi on maailman kuudenneksi kilpailukykyisin talous. Edellä sanotusta hätäinen voisi tehdä johtopäätöksen, että maa = talous.

Vuosittain toteutettavassa tutkimuksessa tarkastellaan EU:n 14 suurimman talouden talouskasvua, tuottavuuden kasvua, henkistä pääomaa, työllisyyttä, tulevaisuuden investointeja ja valtiontalouden vakautta. Näistä kuudesta osa-alueesta koostuu maan kilpailukykyisyys. (Pulkinen 2008)

Mitä sitten kilpailukyky tarkoittaa? Miten se mitataan? Onko kilpailukyvyn mittaamisessa oleellista se, että valtio on kilpailukykyinen, talouden toimintaympäristö, yritykset vai yksittäiset kansalaiset, ymmärrettynä yrittäjinä tai kuluttajina ovat kilpailukykyisiä? Kilpailevatko he keskenään vai kaikkien muiden maiden yritysten ja kansalaisten kanssa? Mitataanko kilpailukyky ostovoimana, tuotantona vai kenties patentoitujen innovaatioiden määränä per asukas? Kilpailukykypuheissa kaikki yhteiskunnallisen toiminnan osa-alueet alistetaan taloudelle. Esimerkiksi kaupungin omistamasta maasta pitää ulosmitata mahdollisimman nopeasti mahdollisimman suuri voitto esimerkiksi myymällä se rakennusyhtiölle asuntomaaksi, vaikka pitkällä tähtäimellä voisi olla kannattavaa, että maa säilytettäisiin virkistyskäytössä, mikä taas

on pitkällä tähtäimellä, niin kutsutun kestäväan kehityksen elinkaariajattelulla kansanterveydellisesti ja kansanterveydellisesti kannattavaa. Kilpailukyvyyn suure taitaakin olla euroa per aikayksikkö. (Perukangas 2009)

Kilpailukyky perustuu tavara- ja palvelutuotannon tuottavuuteen. Terve talouspolitiikka on välttämätön, mutta eivät riittävä ehto kukoistavalle taloudelle. Kilpailukyky kumpuaa yritysten toiminnan ja strategioiden kehittyneisyydestä sekä yritysten liiketoimintaympäristön laadusta. Kilpailukyvyyn mikrotaloudellisen perustan ymmärtäminen on talouspolitiikan kannalta olennaista. (National Competitiveness)

Uuden tiedon tuottamisessa tarvitaan siis luovuutta, mutta yhtä lailla sitä tarvitaan tiedon soveltamisessa käytäntöön, uusien tuotteiden ja palvelujen kehittämisessä. Näistä puolestaan rakentuu taloudellinen kasvu ja kilpailukyky.

Yhteiskunnan taloudellista ja sosiaalista kehitystä säätelevät monet tekijät ja niiden yhteisvaikutukset, eikä ole mahdollista osoittaa suoraa syy - seuraussuhdetta koulutuksen ja tutkimuksen tuloksellisuuden sekä taloudellisen kilpailukyvyyn välillä. Vielä vaikeampaa on arvioida niin abstraktia ja moniulotteista käsitettä kuin luovuus, vaikka rohkea hallituksemme onkin antanut opetusministeriölle tehtävän laatia kansallinen luovuusstrategia! Ei kuitenkaan liene sattumaa, että kilpailukykyindeksien kärkimaat ovat juuri ne samat, jotka myös tutkimuksen tuloksellisuuden arvioissa menestyvät parhaiten. Siksi uskon, että merkittävä panostus vapaaseen perustutkimukseen, joka antaa tutkijoiden luovuudelle parhaat mahdollisuudet kukoistaa ja saavuttaa uusia oivalluksia, on myös paras tapa edistää kansakunnan kilpailukykyä pitkällä tähtäyksellä. (Raivio 2005)

Yrityksen kilpailukyvyyn määrittelemisen on suhteellisen helppoa. Yrityksen pitää kyetä tuottamaan tuotteita ja palveluita ja myymään niitä markkinoilla hintaan, joka kattaa tuotannon kustannukset, mukaan lukien tuotannossa tarvittavan pääoman tuotto. Jos yritys ei ole kilpailukykyinen, se joutuu ennemmin tai myöhemmin lopettamaan toimintansa (Nikinmaa 2010).

Kilpailukyky on hieman abstrakti käsite. Toisaalta se tarkoittaa taloudellista menestymistä ja toisaalta sitä että asiakkaat ovat tyytyväisiä toimintaasi. Sana kilpailukyky pitää sisällään ajatuksen siitä että markkinoilla on useampia yrityksiä

kilpailemassa samoista asiakkaista ja heidän rahoistaan. Ilman kilpailua ei ole kilpailukykyä. On myös mahdollista että yritykset ovat olleet markkinoilla pitkään ja hankkineet laajan käyttäjäkunnan. Jos tällaisessa tilanteessa markkinoille ilmestyy kilpailijoita, yrityksellä olisi jo todennäköisesti niin laaja käyttäjäkunta entuudestaan, että jo sen ansiosta yritys olisi kilpailukykyinen. Mielenkiintoinen kysymys on se, että miten uusi markkinoille tuntematon yritys voi olla kilpailukykyinen? Yrityksellä tulisi olla jokin tarkalleen määritelty esimerkiksi tuote, jota se lähtee markkinoimaan. Yritys voi myös myydä tuotteita tai palveluita joita jo markkinoilla on, mutta tekee sen jotenkin eri tavoin. Markkinointi onkin suuressa roolissa kilpailukykyä rakennettaessa. Mainoksilla voi vaikuttaa kuluttajan ostotottumuksiin ja mielikuviin. Mainonta onkin mielikuvien myyntiä. Esimerkkinä voidaan käyttää autoja. Jokaisella autovalmistajalla on jokaisessa ajoneuvoluokassa vastaavat mallit kilpailijoiden kanssa. Mielikuvat autojen luonteesta ja käyttäjäkunnasta myydään mainoksilla. Mercedes - Benz on bisnesmiesten auto, Toyota on ekoystävällinen cityauto ja BMW on oiva valinta sporttisille autoilijoille. Kaikki autot ovat peruseriaatteelta samanlaisia, mutta mielikuvat eri merkeistä eivät ole. Mainonnan avulla luodaan mielikuvia tuotteista. Mainonnassa on paneuduttu siihen ketkä kuuluvat kohderyhmään. Samaa asiaa voidaan soveltaa kilpailukykyä hakevalle nuorelle yritykselle tai tuotteelle. Mainonnan avulla saadaan uuden yrityksen ensiaskelille nostetta, joilla rakennetaan pohjaa tulevaisuutta varten.

#### 4.2 Hinnoittelu

Elokuva-alan vuokraamoilla kilpailukykyyn säilyttäminen on elinehto. Kalusto uusiutuu nopealla tahdilla ja tuotantoyhtiöt haluavat käyttää markkinoiden parasta tekniikkaa, mutta halvalla hinnalla. Vuokraamoilla on kaikilla saatavilla sama kalusto, joten on erotuttava jotenkin muuten muista vuokraamoista. Hintatason määrittäminen onkin yksi hyvin tärkeistä kilpailukykyyn vaikuttavista tekijöistä. Hintatason määrittelemine on hankalaa, koska hinnan tulisi olla asiakkaalle alhainen, mutta samalla sen pitäisi antaa yritykselle ne rahat joilla maksetaan muun muassa työntekijöiden palkat. Hinnan määrittelemisessä täytyy ottaa myös huomioon tuotteen arvo ja tuotteen käyttötarkoitus. Hankinta-arvoltaan suuret tuotteet, kuten esimerkiksi videotallennin, eivät tuota suhteessa niin paljon rahaa kuin hankintahinnaltaan halvempi filtti. Hinnan määrittelemine on haastava asia aloittelevalla yritykselle. Kokonaiskustannukset

kaluston hankkimiseen ovat korkeat, mutta vuokrahintaa ei voi kuitenkaan nostaa korkealle, sillä silloin tuote ei mene kaupaksi. Hinnan määrittäminen liian alhaiseksi aiheuttaa taas sen, että tuote on hyvin todennäköisesti vuokralla, mutta vuokraamo ei saa siitä mitään todellista voittoa. Vuokraamon hankkiessa uutta kalustoa, täytyy miettiä sitä milloin tuote maksaa itsensä takaisin. Jos tuotteen saa myytyä asiakkaalle siten, että tuotteen ostohinnasta saa takaisin 30–50% yhdellä vuokrauskerralla, tulos on erinomainen. Onkin yleistä, että pitkiin elokuviin ja pitkiin tv-sarjoihin, vuokraamot ostavat kalustoa, jota vuokraamolla ei ole entuudestaan. Vuokraamo tekee arvion tuotteen vuokrahinnasta ja sen mukaan tarjoaa tuotetta asiakkaalle. Ihannetilanne vuokraamolle on se, että vuokraamon ostama tuote maksaa itsensä takaisin pitkässä tuotannossa. Tämä on hyvin harvinaista ja sitä ei juuri koskaan tapahdu varsinkaan silloin kun asiakkaalle tarjotaan yksittäistä tuotetta.

Tuotteiden hinnat on oltava tietyssä suhteessa tuotteen ostohintaan jotta asiakkaan on järkevää vuokrata tuote. Ei ole olemassa suoraan prosenttia jolla voitaisiin laskea tuotteen vuokrahinta. Tv ja elokuva puolella lasketaan eritavoin vuoden käyttöpäivät. TV-puolella käyttöpäiviä voi olla jopa 200 vuodessa. Hintoja voidaan määritellä eritavoin. Prosentti haarukka jolla vuokrahinta lasketaan tuotteen ostohinnasta liikkuu 0,5–1,5%. Yleensä prosenteissa tullaan kovasti alaspäin, sillä niin sanotut listahinnat ovat harvinaisia. Usein asiakkaalle vuokrataan kalustoa jollakin alennusprosentilla. Vuokrahinta pitää suhteuttaa kaluston odotettavissa olevaan elinikään. Kaluston käyttöikä riippuu paljon siitä miten huolletaan ja kenelle ja minkälaisiin tuotantoihin kalustoa vuokrataan. Eli esimerkiksi objektiivit, jalustat, kinopäät sekä lamput voidaan usein vuokrata 0,5% tai jopa alemmalla hinnalla. Esimerkkinä Los Angelesin isot vuokraamot, joissa objektiivit on usein 0,7% tai alle hinnoilla vuokrattavissa. Kaluston ohella vuokraamot myyvät myös palveluita. Esimerkiksi jos kameraa vuokraisi alle 0,5% hinnalla, saa mukana kulkevasta kalustosta ja sen ohessa tulevista palveluista usein enemmän tuottoa. Kokonaisuus usein ratkaisee. Myös kalustojen niin sanottu haluttavuus on hintaan vaikuttava tekijä. Eli aina tulee joku tuote, joka on todella haluttu ja josta saa hetken todella hyvin tuottoa. (Mutikainen 2010)

Valitettava tosiasia on, että suomalaisten tuottajien tekninen tietämys ja ammattitaito on usein heikkoa. Silloin vain hinta ratkaisee ja se eniten vaikuttaa kokonaisuuteen. Jos tuottajat osaisivat arvioida eri laitteita ja laitteita vuokraavien yritysten ammattitaitoa sekä palvelua, niin hinnoittelussa päästäisiin oikealle tasolle. Vuokraamoiden

onnistuminen on kuitenkin suureksi osaksi kiinni oikeista kontakteista ja osaamisesta, joka on näytetty pitkän ajan kuluessa. (Mutikainen 2010)

#### 4.3 Alennukset

Pitkiin tuotantoihin asiakas pyytää vuokraamoilta tarjouksen kalustosta. Tarjouspyynnön saa yleensä useampi vuokraamo ja näin ollen asiakas kilpailuttaa hintaa itselleen halvemmaksi. Asiakas voi myös käyttää kilpailutustilannetta tarkistaakseen muiden vuokraamoiden tarjousten hintatason paikkansapitävyyttä. Asiakas voi pyytää tarjouksia useasta paikasta, vaikka hän tietää tasan tarkkaan paikan josta hän aikoo ottaa kaluston. Kaluston vuokraamisesta on voitu jo aikaisemmin tehdä sopimus jo jonkin tietyn vuokraamon kanssa, mutta asiakas silti pyytää tarjouksen muualta. Kun tulee aika sopia lopullinen sopimus, niin asiakas tietää yleisen hintatason ja tietää sen perusteella onko tarjous hyvä.

Alennukset vaihtelevat asiakkaan, kalustomäärän sekä tuotannon pituuden mukaan. Usein pitkät tuotannot saavat suuremmat alennukset kuin lyhyet tuotannot. Myöskään yhden tuotteen vuokraaminen pitkäksi aikaa ei takaa sitä, että alennus on suuri. Kaluston hinnan alentamiseen vaikuttaa myös se miten kalusto on saatavilla vuokraamossa. Jos vuokraamossa ei ole jotakin tiettyä tuotetta vapaana jonka asiakas haluaa, silloin vuokraamo joutuu vuokraamaan tuotteen jostakin muualta. Siitä tuotteesta asiakas ei voi saada suurta alennusta. Alennukset ovat elokuva-alan vuokraamoille hankala asia. On olemassa listahinnat joita käytetään perushinnoittelun pohjana. Listahinnan saavat lyhyet tuotannot sekä asiakkaat, jotka käyvät vuokraamossa silloin tällöin. Alennusprosenttien määräytymisestä voidaan tehdä sopimus asiakkaan ja vuokraamon välille. Asiakas voi sitoutua käyttämään tietyn vuokraamon kalustoa aina kun heille tulee tarvetta kalustolle. Vastineeksi vuokraamo antaa heille alennusprosentin, jonka he aina tulevat saamaan varaamastaan kalustosta.

Vuokraamot elävät asiakkailta tulevilla varoilla. Vuokraamoiden on laajennettava asiakaskuntaansa kokoajan jos vuokraamo aikoo kasvaa ja menestyä markkinoilla. Alalla on paljon tuotantoyhtiöitä, jotka tuottavat elokuvien ja tv-ohjelmien lisäksi sisältöä printtimediaan, Internetiin, yrityskäyttöön sekä opetusvideoihin. Pienien yrityksien olemassaoloa ei pidä aliarvioida, sillä vuokraamot edustavat itseään

jokaiselle asiakkaalle niin hyvin kuin mahdollista. Alalla onkin sanonta: koskaan ei tiedä kuka on pomosi. Koskaan ei voi sanoa sitä, jos jostakin asiakkaasta tulee Suomen suurin mainoselokuvien tuottaja. Vuokraamo pyrkii pitämään aina kaikki asiakkaat tyytyväisinä.

Joskus vuokraamot ottavat riskejä asiakkaiden kanssa. Kalustoa voidaan antaa asiakkaalle puoli-ilmaiseksi esimerkiksi pilotin tekemiseen ja asiakas sitoutuu siihen, että hän ottaa kaluston kyseisestä vuokraamosta, jos pilotti toteutetaan täydeksi tuotannoksi. On myös tilanteita missä vuokraamot antavat suurille yrityksille tervetuliaislahjaksi suuria alennuksia. Vuokraamot voivat antaa kaluston jopa siten, että vuokraamo ei tienaa paljoa keikasta, mutta hyvän palvelun vuoksi he voivat saada itselleen suuren asiakkaan tulevaisuudessa. Vuokraamon on puntaroitava tilanteita, joissa kannattaa asettaa asiakkaan etu oman taloudellisen edun edelle. Esimerkiksi vuokraamot eivät välttämättä laskuta asiakasta testikuvauksista. Tällaiset tilanteet voivat olla vuokraamoille taloudellisesti ei kannattavia tilanteita. Voi olla, että asiakkaat muista tuotannoista ovat tiedustelleet samaa kalustoa, mutta vuokraamo on myynyt ”ei oota”. Vuokraamoiden onkin oltava tarkkana kenelle etuuksia annetaan, sillä loppujen lopuksi vuokraamo ajattelee sitä kuinka vuokraamo itse tulee hyötymään pitkällä aikavälillä asiakkaasta. Suurien asiakkaiden kanssa toimiminen vuokraamolle voi olla hyvinkin haastavaa. Asiakas voi vaatia vuokraamoilta kalustoa jota vuokraamolla ei ole. Jos asiakkaalle ei ole kalustoa saatavilla, asiakas voi mennä jonkin muun vuokraamon asiakkaaksi. Vuokraamot eivät halua sanoa asiakkaalle montaa kertaa sanoja; ei ole.

#### 4.4 Asiakaspalvelu

Asiakaspalvelu on yksi tärkeimmistä tekijöistä yrityksen imagon luomisessa. Hyvällä asiakaspalvelulla saa paljon tyytyväisiä asiakkaita sekä hyvää mainetta. Asiakas tulee hyvälle tuulelle kun saa hyvää palvelua. Hyvällä palvelulla saadaan soimaan positiivinen viidakkorumpu, jolla asiakkaita saadaan lisää. Vuokraamossa ei tarvitse olla liian jäykkää ja virallista. Vitsejä voi kertoa puolin ja toisin. Asiakkaat tulevat juttelemaan paljon muitakin kuin työasioita, ja tämä kieli siitä, että asiakas viihtyy. Tulee myös tilanteita jossa vuokraamon henkilökunta on tehnyt virheitä kaluston keräämisen suhteen, ja silloin asiakas valittaa asiasta. Silloin pitää ottaa kritiikki vastaan ja pahoitella tilannetta. Huonoa asiakaspalvelua on se, että tehdään samoja virheitä

kerta toisensa jälkeen oppimatta niistä mitään. Kliseinen sanonta: virheistä oppii, pätee asiakaspalvelualalla vahvasti. Huonoa asiakaspalvelua on myös kun asiakas sanoo, että jokin asia on pielessä ja siihen ei reagoida. Silloin asiakkaalle jää huono kuva yrityksen asiakaspalvelusta ja itse yrityksestä. Tämä negatiivinen tunne jää kyllä asiakkaan mieleen ja se heijastuu mahdollisiin tulevaisuuden kanssakäymisiin. On helppoa sanoa, että on pahoillaan, kuin ruveta kinastelemaan asiakkaan kanssa. Asiakas ei ole aina oikeassa, mutta monesti kannattaa myötäillä asiakkaan sanomisia. Mutta jos asiakas on selvästi väärässä niin silloin voi huomauttaa asiallisesti siitä ja pyrkiä korjaamaan asia mahdollisimman yksinkertaisesti ja tehokkaasti.

Asiakkaiden suosiossa olevat hyvät työntekijät ovat kävelevä mainos koko yritykselle. Kaikki tietävät heidät ja heitä on helppo lähestyä. Hyvällä asiakaspalvelulla saadaan asiakas palaamaan asiakkaaksi yhä uudelleen ja uudelleen. Se kielii hyvästä asiakaspalvelusta. Hyvän palvelun merkki on myös kun uudeksi asiakkaaksi tulee henkilö joka on saanut suositukset vanhalta asiakkaalta.

#### 4.5 Kaluston huolto

Kaluston huolto on oleellinen osa kalustovuokraamon arkea. Kaluston on oltava hyvässä kunnossa, jotta sitä voidaan vuokrata asiakkaalle. Kalustonhuoltoa tehdään silloin kun huomataan, että jokin on mennyt rikki. Usein huollon voi tehdä yrityksen oma henkilökunta, mutta usein joudutaan turvautumaan merkkihuoltamoihin ja huoltoon erikoistuneisiin liikkeisiin. Kalustovuokraamon vuokraamat tuotteet ovat työkaluja. Työkaluja, joita asiakkaat vuokraavat tehdäkseen oman työnsä. On selvää että kalustoa menee rikki, vaikka sitä käsittelee asianmukaisesti. Mekaanisia vaurioita tapahtuu usein ja esimerkiksi akut tulevat tiensä päähän kun lataussyklejä on suoritettu tietty määrä. Vuokraamoilla on vakuutukset kalustolle vahinkotapauksien varalta. Jos vuokraamo toteaa, että kalustoa on mennyt rikki väärinkäytön johdosta, vuokraamot laskuttavat siitä asiakasta. Väärinkäytöstä johtuvat rikkoutumiset ovat valitettavan yleisiä.

Kalustolle tehdään ennaltaehkäisevää huoltoa aina kun se tulee asiakkaalta takaisin. Kalusto pidetään puhtaana, sillä se lisää tuotteen käyttöikää. Puhtaana oleva kalusto on myös heti valmiina vuokrattavaksi uudelle asiakkaalle. Kaluston siisteys on myös

yrittäjien imagoon vaikuttava asia. Asiakkaalle tulee helposti mielikuva epämääräisestä yrityksestä jos kalusto on epämääräisessä kunnossa. Tuottajat myös muistuttavat vuokraamoita, jos kaluston kanssa on jatkuvasti ongelmia. Kukaan tuottaja ei suostu maksamaan täyttä hintaa sellaisesta kalustosta joka ei toimi asianmukaisesti.

#### 4.6 Henkilöstön koulutus

Henkilöstön tieto- ja taitotason ylläpitäminen on tärkeää. Kokemusta tulee tuotannoista, joissa henkilökunta tekee töitä. Kenttäolosuhteissa oppii parhaiten käytännönasioita kaluston käyttämisen suhteen. Kentältä tulee myös vuokraamoille arvokasta tietoa siitä, miten kalustoa kannattaa päivittää ja esimerkiksi millaisissa olosuhteissa kalusto toimii. Henkilöstö oppii myös paljon, kun asiakkaat kohtaavat ongelmia kaluston käytössä. Kun vuokraamoihin tulee täysin uutta kalustoa, henkilökunta tutustuu siihen ensimmäisenä. On tärkeää, että kalustoa vuokraava henkilökunta tietää uudesta kalustosta miten sitä käytetään oikein. Koulutusta uuteen kalustoon saa kaluston toimittajalta. Vuokraamon edustajat käyvät messuilla tutustumassa etukäteen markkinoille tuleviin tuotteisiin. Messuilla on mahdollista saada ensikosketus markkinoille tuleviin uutuuksiin joita kukaan muu ei ole aikaisemmin vielä päässyt käyttämään. Täysin uuden kaluston tuleminen vuokraamoon vuokralle ei kuitenkaan tarkoita aina sitä, että henkilöstölle täytyy järjestää koulutustapahtuma. Jokaisella alalla olevalla on jonkinlainen perustuntuma siihen tekniikkaan jonka kanssa he työskentelevät. Jokainen omaksuu suhteellisen nopeasti uusien tuotteiden toimivuuden. On yleistä että uuden tuotteen tullessa vuokraamoon, kaikki käyvät tuotteen toiminnot yhteisesti läpi. Valojen osalta perustekniikka ei ole muuttunut pitkään aikaan. Ainoastaan uusi Led-tekniikka on tullut markkinoille, mutta peruseriaatteet valojen käyttämisessä ovat säilyneet. Uusimmat valot toimivat yleensä täysin samoin kuin vanhatkin, joten koulutuksen tarve niille on hyvin vähäinen. On tilanteita joissa vuokraamot tarjoavat asiakkailleen täysin uutta kalustoa tuotantoihin. Tämä ei maksa välttämättä asiakkaalle mitään. Vuokraamot voivat tehdä jotakin tiettyä tuotetta tunnetuksi esimerkiksi tuotantoyhtiölle, ja samalla vuokraamot saavat tärkeää informaatiota siitä miten uusi kalusto toimii kentällä.



## 5 KETÄ ON HAASTATELTU JA MIKSI

Opinnäytetyötäni varten olen haastatellut Angel Filmsin henkilökuntaa. Olen halunnut ammattilaisten mielipiteen kilpailukyvystä ja kilpailukykyisen yrityksen piirteistä. Mielestäni yrityksen sisällä on mielenkiintoisesti havaittavissa näkemyseroja eri toimintatavoista ja asioista jotka määrittelevät kilpailukyvyn. Haastattelun ovat antaneet Henrik Paersch, Petri Anttonen sekä Bernd Woelke.

Henrik Paersch on toiminut Angel Filmsin toimitusjohtajana yrityksen perustamisesta lähtien, aina vuoteen 2009 saakka. Paersch on Angel Filmsin perustaja, ja olen saanut häneltä oivan näkökulman toimitusjohtajan tapaan ajatella yrityksen toimintaa ja tapaa kehittyä. Paerschillä on myös selvästi oma kantansa siitä mitkä ovat kilpailukykyisen yrityksen piirteitä. Paerschin haastattelussa tulee hyvin esille se kuinka tärkeässä roolissa hinnoittelu ja raha ovat.

Vuokraamoesimies Petri Anttonen kertoo hyvin siitä kuinka asiakaspalvelussa toimiva henkilö näkee vuokraamon toiminnan. Asiakaspalvelun tärkeys on yksi tärkeimmistä seikoista jotka Anttonen nostaa omassa haastattelussaan esille. Anttosella on myös todella hyvä käsitys siitä miten elokuva-ala on kaluston suhteen muuttunut viimeisen 10 vuoden aikana. Anttosella on myös paljon tietoa käytännön seikoista ja asioista, joita asiakkaiden kanssa pitää käydä läpi ennen kuin kalusto saadaan itse kuvauspaikalle.

Bernd Woelke on hyvin ammattitaitoinen teknikko. Hänen käsien kautta on kulkenut erittäin paljon kalustoa vuosien varrella. Hänen ammattitaitonsa pohjautuu vuosien kokemukseen sekä Saksan, että Suomen kalustovuokraamoista. Hän onkin hyvä henkilö valottamaan suomalaista vuokraamotoimintaa, jonkun ulkopuolisen silmin. Hän pystyy vertaamaan Suomen ja Saksan vuokraamoita keskenään.

## 6 MITEN ANGEL FILMSIN KILPAILUKYKYÄ PIDETÄÄN YLLÄ

### 6.1 Vuokraamon kilpailukyvyn ylläpitäminen

Kilpailukyvyn ylläpitäminen edellyttää sitä, että yritys on saanut itsensä kilpailukykyiseen asemaan. Angel Films on suomen suurin valo- ja gripkalustovuokraamo, mutta suurin ei tarkoita automaattisesti parasta tai kilpailukykyisintä. Suuri kalustomäärä helpottaa kilpailukyvyn ylläpitämistä, koska silloin on mahdollisuus tarjota kalustoa suurelle asiakaskunnalle. Suuri määrä kalustoa tarkoittaa myös kilpailukykyisiä hintoja. Kilpailukyvyn ylläpitäminen on usean osan summa. Angel Filmsin henkilökunnan mielipiteet jakaantuvat kun heiltä kysytään mitkä ovat heidän mielestään kilpailukykyisen yrityksen piirteitä. Kaikki ovat oikeassa omalta osaltaan, sillä yritys on osiensa summa. Kaikkien osa-alueiden on toimittava saumattomasti yhteen kun pyrkii olemaan markkinoiden paras ja kilpailukykyisin vuokraamo.

### 6.2 Kilpailukykyisen yrityksen piirteitä

Brandit luodaan julkisuudella ja ylläpidetään markkinoinnilla. Yksi parhaista julkisuuden luomisen keinoista on ensimmäisenä oleminen; vahvan brandin omaavat yritykset ovat monesti olleet ensimmäisiä toimialallaan tai ovat pystyneet tuomaan toimialalle uuden markkinoita muokkaavan tuotteen tai toimintatavan. (Silen 2001, 125)

Angel Filmsin vuokraamoesimies Petri Anttosen mukaan kilpailukykyisen yrityksen tärkein piirre on henkilökunta. Henkilökunta on kantava voima koko yrityksen joustavalle ja tehokkaalle toiminnalle. Henkilökunnan tulee olla sitoutunutta toteuttamaan yrityksen ja asiakkaan parasta. Samalla työntekijät ovat sitoutuneet parantamaan ja kehittämään yrityksen toimintaa parhaaksi näkemällään tavalla. Angel films:lle on vuosien varrella kehitetty oma laatujärjestelmänsä, jossa asiakkaalta palautuva kalusto käydään läpi yksityiskohtaisesti, jotta vältetään rikkinäisen kaluston hyllyyn laittamiselta. Vuokraamon päivärutiinit ovat vuokraamon henkilökunnan itsensä kehittämiä. Angel Films:n laatujärjestelmä ja päivärutiinit on otettu käyttöön myös Devil Rentals kameravuokraamossa. Tämä kertoo laatujärjestelmän ja päivärutiinikäytännön toimivuudesta erinomaisesti.

### 6.2.1 Henkilökunnan ammattitaidon keskittyminen

Pienet asiat tekevät suuren kokonaisuuden. Henkilökunnan pitää olla motivoitunutta, jotta asiat saadaan hoidettua kunnolla. Motivaatiota voidaan nostaa esimerkiksi vuokraamoon sijoitetulla viihtyisällä keittiöllä. Angel Films:llä on tapana, että joka aamu vuokraamon työntekijät nauttivat yhdessä aamupalaa ja samalla käyvät läpi tulevan päivän tapahtumat. Näin kaikille on selvää mitä päivän aikana tulee tapahtumaan. Motivaation merkitys on todella suuri. Jos ei ole motivaatiota tehdä töitä kunnolla, niin silloin yrityksen kehityskaari laskee alaspäin. Angel Films:llä henkilökuntaan on panostettu ja heidän eduistaan pidetään kiinni. Kun henkilökunnalla on hyvä olla töissä niin kaikki huolehtivat yrityksen hyvinvoinnista vieläkin paremmin.

Angel Filmsin kilpailukykyä parantavana asiana toimii myös se, että henkilöstö on erikoistunut tiettyihin osa-alueisiin yrityksen sisällä. Nykyinen toimitusjohtaja Ville Penttilä ja Aki Karppinen ovat ammatiltaan valaisijoita, ja he tuovat mukanaan arvokasta tietoa valaisusta suoraan kentältä. Heillä on tarkka näkemys siitä mitä kalustoa olisi hyvä olla, ja mille valokalustolle on tarvetta.

Karri Takala, Marko Mantere ja Torsti Hyvönen toimivat grippeinä, ja heidän kohdalla on täysin sama tilanne kuin valaisijoilla. He pystyvät keskittymään pelkästään gripikalustoon ja antamaan gripin näkökulmasta palautetta siitä, miten asiat toimivat Angel Films:llä. Kun on kosketuksissa tuotantoihin, silloin tulee hyvin selvästi ilmi se mitä kalustoa todellisuudessa vuokraamoon tarvitaan. He pystyvät myös näkemään vuokraamon toiminnan ulkopuolisin silmin, koska he itse toimivat asiakkaana että vuokraamon edustajana. Tämä auttaa suuresti kehittämään esimerkiksi vuokraamon kaluston noutoon ja palautukseen liittyvissä asioissa. Rutiinien muokkaaminen entistä sujuvammaksi on huomattavasti helpompaa, kun näkee asiat molempien osapuolien näkökulmasta.

Marko Suhonen on erikoistunut vuokraamon autoihin ja aggregaatteihin. Autoja Angel Films:llä on useita ja niiden toimivuus on elintärkeää asiakkaalle, koska valokalustoa kuljetetaan valoautossa, ja valoautossa sijaitsee myös aggregaatti. Aggregaattia käytetään hyvin usein sähköistämään koko kuvauspaikan valokalusto. Autot ovat Angel Filmsin pakollinen valttikortti, koska nykypäivän kalustomäärät ovat hurjasti kasvaneet. Petri Anttosen mukaan vuonna 1998 valokalustot olivat sen verran pieniä, että

pakettiautot riittivät hyvin valokalustolle. Vuoden 1998 jälkeen Angel Films on nelinkertaistunut kalustomäärässä ja jatkaa kasvuaan. Parin vuoden murroskaudessa 2000-luvun alussa, pakettiautoista siirryttiin kuorma-autoihin. Nykyään pitkässä elokuvatuotannossa valoilla ja gripillä täytyy olla oma kuorma-auto kaluston kuljettamiseen. Autovastaavan tehtäviin kuuluu myös autojen huolto kuvauspaikoilla. Ei ole harvinaista että autoihin tulee teknisiä ongelmia ja ne viivästyttävät yleensä kuvauksia. Autovastaavan tehtäviin kuuluu hoitaa auto kuntoon tavalla tai toisella.

Bernd Woelke vastaa Angel Films:llä kaluston korjaamisesta. Woelken vahvuuksiin kuuluu pitkä kokemus Saksasta elokuva-alan vuokraamosta ja sitä kokemusta juuri suomalainen elokuva-ala todella kaipaa. Woelken mukaan suomalainen elokuva-ala kaipaa luottamusta. Luottamusta asiakkaan ja vuokraamon välille. On erikoista, että asiakkaan pitää yrittää valehdella, kun asiakas väärinkäytön johdosta, tai tietämättömyyttään, alkaa syyttää kalustoa viallisuudesta. Vuokraamoiden tarkoitus on saada asiakkaalle toimitettua se kalusto jolla asiakas saa kuvaukset suoritettua. Vuokraamon on tarkoitus myös olla paikka jonne asiakas voi soittaa ja kysyä neuvoa ongelmatilanteissa. Suomalaiseen perusluonteeseen kuuluu piirre, jossa mitään ei kerrota, ja jos joku kysyy, niin sitten syytetään muita.

Henkilöstöä pystyy myös vuokraamaan Angel Films:ltä. Asiakkaan on helppo tilata samassa paketissa sekä kalusto, että miehet, jotka käyttävät kalustoa. Tällaisen kokonaispaketin tarjoaminen on selvä etu kilpailukykyä rakennettaessa.

## 6.2.2 Hinnoittelu

”Vuokrahinta on se ratkaisevin. Budjetit ovat tiukkoja varsinkin tv-tuotannoissa, joka on kasvava alue. Niissä ratkaisee vain vuokrahinta.” Näin sanoo Angel Films:n perustaja Henrik Paercsh kun häneltä kysytään mitkä ovat kilpailukykyisen yrityksen piirteitä. Toissijaiseksi jää palvelun laatu, johon kuuluu muun muassa kaluston toimivuus. Elokuv-ala on suurta bisnestä ja raha todellakin ratkaisee paljon. Tuottajat ja tuotantoyhtiöt tuntuvat usein vain säättävän väärissä paikoissa. Tuotantoon ei palkata tarpeeksi henkilökuntaa joka lisää kaluston rikkoutumisen riskiä. Kuten aikaisemmin tuli jo ilmi, suurella kalustolla on hyvä lähteä kilpailemaan. Angel Films pystyy tarjoamaan asiakkailleen kilpailukykyiset hinnat. Kaikki jotka vuokraavat Angel

Films:ltä kalustoa tietävät sen, että yrityksestä löytyy ammattitaitoa ja teknistä osaamista varsinkin ongelma tilanteissa. Angel Films pystyy tarjoamaan lokaatiossa tapahtuvaa kalustohuoltoa, ja tällainen palvelu on suomessa suhteellinen harvinaista. Kun kalustoa rikkoutuu siitä joutuvat kärsimään kaikki. Tuotannossa ihmiset joutuvat odottelemaan ja tuottajat alkavat hermostua. Aika on rahaa ja pelkkä tuotteiden hinta ei aina määritä tuotannon lopullista budjettia. Ongelmatilanteissa ongelmien nopea ratkaiseminen on rahaa säästävää toimintaa. Angel pystyy juuri tämän seikan ansiosta antamaan hyvät hinnat tuotteille, koska tuotteilla on toimintatakuu.

### 6.2.3 Kalusto

Kalusto on avainasemassa kun puhutaan kilpailukyvyistä ja sen ylläpitämisestä. Kaluston ei tarvitse olla aina markkinoiden uusinta. Tärkeää on se, että vuokraamossa oleva kalusto on aina kunnossa kun asiakas niitä vuokraa. Tärkeää on myös se että kaluston mennessä rikki, kalusto pystytään vaihtamaan ja korjaamaan nopeasti. Angel Films hankki uutta kalustoa vuonna 2007 200 000:lla eurolla. Kalusto on uutta ja tuoretta. Kalustoa hankitaan sen mukaan mitä markkinat vaatii. Valaisijoilta tulee informaatiota ja toiveita kalustosta, ja sen mukaan hankintoja myös tehdään. Kaluston uusimisen hyötypuolia on se, että kalusto ei pääse pölyttymään hyllyssä. Tuotteet jotka eivät mene kaupaksi, vaihdetaan sellaisiin jotka saadaan varmasti tienaamaan. Angel Films tekee virhearvioita kalustohankinnoissa, mutta se on suhteellisen harvinaista. Tämä on ymmärrettävää, sillä Angel Films pyrkii olemaan aina askeleen edelle kilpailijoitansa ja se vaati pientä riskien ottoa.

## 7 POHDINTA

Kilpailukyvyyn määrittäminen on vaikea käsite. Kilpailukyvyllä voidaan tarkoittaa kaupallista menestymistä tai esimerkiksi asiakaspalvelun toimivuutta. Kaupallinen menestyminen on hyvä mittari määrittämään paperilla sen kuka on onnistunut kehittämään omaa kilpailukykyään hyvin. Kaupallisen menestymisen takana piilee ajatus siitä, että raha ratkaisee kaiken, mutta asia ei aivan pidä paikkaansa. Ystävällinen ja rento asenne asiakaspalvelussa auttaa pötkimään pitkälle. Rennolla asenteella voi saada rautaisimmankin ammattilaisen hetkeksi miettimään jotakin aivan muuta, ja juuri tällaiset hetket ovat mielestäni parhaita hetkiä vuokraamossa. Olen itse ollut töissä vuosina 2007 ja 2008 Angel Films:llä ja nyt olen töissä Devil Rentals Oy nimisessä kamerakalustovuokraamossa. On ollut miellyttävää huomata se, että asiakaspalvelu luonnistuu minunlaiselta tuppisuulta. Olen karistanut harteiltani ujouden ja ottanut härkää sarvista. Vuokraamomme onkin saanut elokuvaajilta ja kamera-assistenteilta positiivista palautetta. Meillä on kuulemma hyvä tekemisen meininki ja minä allekirjoitan tuon toteamuksen. On toki tärkeää, että rahaa tulee yritykseen, mutta mielestäni asiakkaan pitää tuntea itsensä tervetulleeksi aina kun hän astuu ovesta sisään. Kaikkien kuitenkin pitää muistaa se tosiseikka, että asiakkaalla on ne rahat jolla vuokraamo pyöritetään.

Suomen elokuva-ala on todella pienen piirin pyörintää. Alalla pyörii samat ihmiset, tuotannot vain vaihtuvat. Se on mielestäni hieman valitettavaa, että uusilla henkilöillä on vaikeaa päästä kelkkaan mukaan. Mielestäni kilpailukyvyllä voidaan myös tarkoittaa sellaista asiaa että kuinka hyvin haluaa uudistaa alaa ja opettaa uusille ihmisille kalustoa ja toimintatapoja.

Oppilaitokset ovat mielestäni aliarvioituja asiakkaita vuokraamoiden keskuudessa. Vanhanliiton hepuilla on vaikea ajatella asiaa niin että kouluista tulevat ne henkilöt, jotka tulevaisuudessa tulevat pyörittämään Suomen elokuva-alaa. Uudistaa tarkoittaa myös sitä että yrityksen tulee mielestäni ottaa riskejä. Lähteä mukaan tuotantoihin joissa testataan jotakin täysin uutta ja ennennäkemätöntä. Myös se, että vuokraamot lähtevät mukaan hyväntekeväisyyteen on mielestäni yksi erittäin tärkeä seikka kilpailukyvyistä puhuttaessa. Yrityksen imagon ja sen brandin kehittäminen on erittäin tärkeää. Imagon luomiseen voidaan toki vaikuttaa hienoilla logoilla ja hienoilla toimitiloilla, mutta pinnan alla piilee ne pienet asiat jonka ansiosta yritystä voidaan kutsua

kilpailukykyiseksi.

Jos minulta itseltäni kysyttäisiin mitkä ovat kilpailukykyisen yrityksen piirteitä, vastaukseni olisi; hyvä asiakaspalvelu ja laadukas kalusto. Laadukkaalla kalustolla en tarkoita sitä, että kaiken kaluston pitäisi viimeisintä huutoa, vaan sitä että kaiken pitää toimia kunnolla. On tärkeää huolehtia huollosta vuokraamon ostaessa kallista kalustoa. Kalustosta huolehtiminen onkin yksi tärkeimmistä asioista joiden kanssa vuokraamot joutuvat tekemisiin päivittäin. Hankalaa kaikesta tekee sen, että Suomesta ei löydy läheskään jokaisen tuotteen maahantuontia tai huoltoa. Silloin kalustoa pitää lähettää huoltoon muihin maihin ja se vie aikaa. Asian kanssa on vain opittava elämään. Tämä onkin yksi tärkeä syy siinä miksi esimerkiksi tuotantoyhtiöt eivät osta itselleen suuria määriä omaa kalustoa. Kalustosta huolehtiminen on aikaa ja rahaa vievää toimintaa.

Opinnäytetyölläni oli tarkoituksena selvittää mitä kilpailukyky tarkoittaa ja mitä sen eteen tulee tehdä. Omasta mielestäni onnistuin tavoitteen asettelussa hyvin. Onnistuin selvittämään ne keskeisimmät pointit jotka muodostavat kokonaisuuden nimeltä kilpailukyky. Käytin lähteinäni alan kirjallisuutta sekä Internet lähteitä, mutta mielestäni parasta antia oli Angel Films:n työntekijöiden omakohtaiset kommentit heidän omista mielipiteistään. Oli mielenkiintoista huomata ne seikat joita kukin piti tärkeimpänä pointtina, koska kenelläkään se ei ollut sama. Yksi yhteinen asia kuitenkin nousi esille. Kaluston kunnossapitäminen ja siitä huolehtiminen on vuokraamolle ensisijaisen tärkeää. Myös asiakaspalvelun tärkeyttä korostettiin paljon. Tulos oli minulle yllätys. Alussa ajattelin, että kilpailukyky tarkoittaa pelkästään taloudellista menestymistä. Kilpailukyky on kokonaisuus jonka määränpäänä on taloudellinen menestyminen. Pienet asiat jotka muodostavat kokonaisuuden ovat mielestäni paljon mielenkiintoisempia kuin itse määränpää.

Opinnäytetyöprosessi alkoi kun työskentelin Angel Films:llä. Olen tehnyt koulun ohella töitä jo useamman vuoden ajan. Kilpailukyky tuntui hyvältä opinnäytetyön aiheelta. Tuntui erittäin haasteelliselta ruveta selvittämään hankalasti määriteltävää aihetta. Kun otin aiheen puheeksi Henrik Paerschin kanssa, hän kiinnostui aiheesta kovasti. Kilpailukyvyyn muodostavat pienet osatekijät. Kun nämä osatekijät ovat tiedossa, niin silloin on helppo lähteä kehittämään omaa toimintaansa. Kilpailukyvyyn kehittämiseen pyrkivät kaikki alalla olevat yritykset.

Mieleeni nousi muutama seikka joilla Angel Films voisi parantaa omaa kilpailukykyään. Koulujen ja oppilaitosten merkitystä asiakkaana ei tulisi väheksyä. On totta, että oppilaitokset vuokraavat suhteessa vähemmän kuin kaupalliset tuotantoyhtiöt, mutta kouluista valmistuvat ne ihmiset jotka tulevat alalle työskentelemään tulevaisuudessa. Myös heille tulisi antaa hyvä kuva yrityksestä ja palvella heitä täysin samanvertaisina kuin muitakin asiakkaita. Angel Filmsin asiakaspalvelu on ensiluokkaista, mutta mielestäni viikonloppuisin tapahtuva kalustojen nouto voisi olla helpompaa asiakkaalle. Tarkoitin tilanteita, joissa asiakas joutuu itse ottamaan kalustoa jonkun muun palauttamasta kalustosta. Asiakkaalle menevä kalusto tulisi mielestäni kulkea aina vuokraamon käsien kautta. Silloin vältettäisiin ne tilanteet joissa asiakkaalle on mennyt rikkiäistä kalusto suoraan edelliseltä asiakkaalta.



## LÄHDELUETTELO

## Teorialähteet

Alanen, Aku 2008. There's no business like. Tieto&Trendit 3/2008, 38 - 43.

Anttonen, Petri 2007. Vuokraamoesimies. Angel Films Oy, Helsinki. Haastateltu kesäkuussa 2007

Mutikainen, Jari 2010. Toimitusjohtaja. Devil Rentals Oy, Helsinki. Puhelin haastattelu 20.3.2010. Sähkö-posti keskustelu 28.3.2010.

Nikinmaa, Timo. Ympäristönsuojelu ja kilpailukyky. Elinkeinoelämän tutkimuslaitos ETLA  
<http://www.ymparisto.fi/download.asp?contentid=25529>. Luettu ja tulostettu 27.2.2010

Paercsh, Henrik 2007. Toimitusjohtaja. Angel Films Oy, Helsinki. Haastateltu kesäkuussa 2007

Perukangas, Michael 2009. Mitä on kilpailukyky?  
<http://perukangas.blogspot.com/2009/01/mit-on-kilpailukyky.html>. Luettu ja tulostettu 1.2.2010

Pihkala, Timo. Pk-yritysten liiketoiminnan ongelmat Professori, KTT Lappeenrannan teknillinen yliopisto.  
<http://209.85.129.132/search?q=cache:i2Rec9NK0LUJ:www.menestys.kyamk.fi/Pk-yritystenliiketoiminnanongelmat.ppt+yrityksen+kilpailukyky&cd=2&hl=fi&ct=clnk&gl=fi>. Luettu ja tulostettu 30.3.2010

Pulkinen Pauliina 2008. Suomen kilpailukyky EU:n parhain. Helsingin Sanomat  
<http://www.hs.fi/talous/artikkeli/Suomen+kilpailukyky+EU+n+parhain/1135234493893>.  
Luettu ja tulostettu 12.3.2010

Raivio, Kari 2005. TIETO, LUOVUUS JA KILPAILUKYKY. Helsingin yliopiston Hallintotuomioistuinpäivä 16.11.2005.

<http://www.kho.fi/uploads/4r052ij12mv8.pdf>. Luettu ja tulostettu 1.2.2010

Sainio, Maria 2009. Suomalaisten elokuvien kansainvälistyminen. Liiketiede, kansainvälisen liiketoiminnan pro gradu -tutkielma. Turun kauppakorkeakoulu.

<http://www.ses.fi/dokumentit/Suomalaisten%20elokuvien%20kansainv%C3%A4listymisen.pdf>. Luettu ja tulostettu 27.2.2010

Silen, Timo 2001. Laatu, brandi ja kilpailukyky. WSOY: Helsinki.

Suomen elokuvasäätiö 2006. Erweko Painotuote Oy, Helsinki

<http://www.ses.fi/dokumentit/tavoiteohjelma.pdf>. Luettu ja tulostettu 29.2.2010

Työterveyslaitos. [http://www.ttl.fi/internet/duunitalkoot/johto\\_s2.html](http://www.ttl.fi/internet/duunitalkoot/johto_s2.html). Luettu ja tulostettu 30.3.2010

Vilkkä & Airaksinen 2003. Toiminnallinen opinnäytetyö. Tammi, Helsinki.

Woelke, Bernd 2007. Teknikko. BW-Filmtech Oy, Helsinki. Haastateltu kesäkuussa 2007

#### Muut lähteet

Internet movie database. Elokuvien budjetit. Luettu ja tulostettu 30.3.2010

<http://www.imdb.com/title/tt0499549/business>

<http://www.imdb.com/title/tt0837106/business>

<http://www.imdb.com/title/tt1067580/business>

National Competitiveness. Luettu ja tulostettu 27.2.2010

<http://www.isc.hbs.edu/econ-natlcomp.htm>

Wikipedia 2010, elokuva-alan työntekijöiden työnimikkeet. Luettu ja tulostettu 17.2.2010

<<http://fi.wikipedia.org/wiki/Aggregaatti>>

<<http://fi.wikipedia.org/wiki/Grip>>

Angel Films:n henkilökunnan haastattelukysymykset.

Mitä kuuluu työnkuvaasi?

Miten mielestäsi elokuvakalusto on muuttunut kymmenen vuoden aikana?

Mikä on siihen syy että ne ovat kasvaneet?

Kuinka paljon uutta kalustoa hankitaan firmaan?

Onko väliä kuka kysyy uutta kalustoa? Hankitaanko kaikille uutta kalustoa?

Mistä tietää mitä uutta kalustoa kannattaa hankkia?

Onko mielestäsi fiksua että otetaan riskillä kalustoa?

Kuka tekee lopullisen päätöksen hankinnoista?

Kuinka paljon kalustoa hankitaan alivuokrauksella?

Vaikuttaako kilpailijoiden hankinnat omiin hankintoihin?

Koska te olette suurin vuokraamo, täytyykö teillä olla uusi kalusto?

Kuinka paljon kalustohankinnoissa tulee virhearviointeja?

Mitkä ovat mielestäsi kilpailukykyisen yrityksen piirteitä?

Missä asioissa olisi parantamisen varaa yrityksenä?

Miten miehistö(asiakkaat) ovat muuttuneet 10 vuoden aikana?

Millä kriteereillä uutta miehistöä otetaan Angel Films:iin?

Palkattaessa uutta henkilökuntaa, onko koulutuksella merkitystä?

Kun firmaan tulee uutta kalustoa, miten miehistö pidetään ajan tasalla tämän kaluston kanssa?

Jos asiakkaat kohtaa uutta kalustoa, miten silloin menetellään?

Onko ollut tilanteita, jolloin kalustoa ei ole voitu vuokrata koska asiakas ei ole osannut käyttää vuokrattavaa tuotetta?

Onko riittävästi koulutusta talon omalle väelle, vai pitäisikö olla lisää?

Palkataanko tähän taloon jonkin tietyn erityisalan/osaamisen osaajia?

Minkälaisessa roolissa harjoittelijat on Angelilla?

Onko alalla liikaa ihmisiä?

Minkälainen on mielestäsi täydellinen elokuva-alan firma?

Minkälainen on hyvä esimies?

Minkälainen on hyvä alainen?

Olen kirjoittanut opinnäytetyöhöni elokuva-alan sanastoa. Satunnaisen ja alaan perehtymättömän lukijan avuksi olen avannut joidenkin alan termien sisältöä.

**Aggregaatti** on polttomoottori-sähkögeneraattori. Aggregaatti on laite, joka tuottaa suoraan sähköä esimerkiksi bensiini- tai dieselmoottorin voimalla. Koska aggregaatit ovat useimmiten siirrettäviä, mahdollisesti jopa kannettavia, ovat ne tyypillisiä työmailla, liikkuvissa välineissä ja kesämökeillä, joille kunnallistekniikan sähköverkko ei ulotu, tai jonne johdon vetäminen on muusta syystä hankalaa. Käydessään normaali aggregaatti pitää kovaa, "säksättävää ääntä", mutta esimerkiksi elokuvatuotantoa varten on saatavilla myös hiljaisempia ja kalliimpia aggregaatteja.

Mikäli aggregaatti on erityisen iso ja tätä myöten tehokas, se on myös saatettu rakentaa paketti- tai kuorma-auton tai kontin sisään. Tällöin se saattaa jakaa usean pistorasiallisen verran 16, 32, 63 tai 125-ampeerista voimavirtaa (Wikipedia 2010).

**Grip** on elokuva-alalla toimiva työntekijä, joka huolehtii muun muassa lamppujen jalustoista, varjostimista, lavasteiden siirtämisestä tai kameravaunun dollyn liikuttamisesta. Erityisesti Hollywoodin tuotannoissa on tarkkaan määritelty, että gripit eivät saa koskea lamppuihin, ainoastaan niiden jalustoihin ja kiinnityksiin.

Suomessa gripit vastaavat kameran asentamisesta erikoisiin paikkoihin, kuten dollyyn, kraanaan, tai muualle, esimerkiksi auton ulkopuolelle. Grip myös rakentaa ja tasapainottaa radan dollya varten. Myös erityisen vaativat kiinnitykset valoille ovat gripin toimenkuvaa. Suomessa gripit voivat osallistua myös muutenkin valaisuun valomiehen ominaisuudessa.

Grip- nimityksen arvellaan tulevan sirkusajoilta, slangitermistä työkalulaukulle, joita teknikot kantoivat mukanaan (Wikipedia 2010).

**Subrenttausta** joudutaan tekemään kun vuokraamalla itsellään ei ole asiakkaan tiedustelemaa kalustoa ja vuokraamon täytyy vuokrata se itselleen saadakseen vuokrattua se asiakkaalle.

**Työkopio** on termi joka tarkoittaa kuvatun materiaalin kopiota jota kuvaaja ja ohjaaja voivat katsoa. Yleensä työkopiot kopiot toimitetaan esimerkiksi kuvauspaikalle päivän viiveellä, eli ohjaaja ja kuvaaja katsovat edellisen päivän materiaaleja. Työkopio materiaaliin pyritään tekemään äänisynkkaus valmiiksi.